



CA1  
SA 80  
-436

# The Supplier

An information bulletin for suppliers

No. 11 June 1992

OBS Q's and A's

## You asked us...



In a move to improve efficiency and save tax dollars, Supply and Services Canada has licensed Information Systems Management Corporation to advertise federal procurement opportunities to suppliers.

The new Open Bidding Service (OBS) became fully operational on June 1, 1992, replacing the Procurement Opportunities Board.

The OBS is the next step in SSC's Open Bidding initiative, which advertises federal government requirements on an electronic bulletin board. The objective is to make the federal procurement system more open, fair and accessible to all Canadian suppliers, regardless of region.

Here are answers to some of the questions you've been asking about the new service.

### Q. What is the Open Bidding Service?

A. The OBS is an automated, on-line bidding system that gives suppliers of goods and services to SSC fast, effective and, above all, equal access to government contracts of \$25,000 or more. The OBS is now the only source of bid

documents for open bidding opportunities.

### Q. Is there a cost for using the OBS?

A. Yes. The OBS is a user-pay system, like its predecessor, the Procurement Opportunities Board. There are three types of charges: an annual subscription fee, charges for on-line use and a fee for bid documents ordered. Subscribers only pay for the services they order. All costs are fully detailed in subscriber invoices.

### Still have questions?

Call SSC's Open Bidding Hotline at (819) 956-3440. To subscribe, call the OBS operator at (613) 737-3374 (National Capital Region) or 1-800-361-4637 (outside the NCR). The OBS mailing address is: OBS, P.O. Box 22011, Ottawa, Ontario, K1V 0C2.

### Q. Must I have a computer and communications hardware to use the OBS?

A. Not necessarily. A personal computer equipped with a modem will let you take full advantage of the OBS. However, vendors currently using the Government Business Opportunities (GBO) publication can obtain bid documents by calling the OBS Bid Request Line and quoting the relevant Notice of Proposed Procurement from GBO.

### Q. How do I subscribe?

A. It's easy. In the National Capital Region, call the OBS operator at (613) 737-3374. For suppliers outside the NCR, call 1-800-361-4637.

### Q. How long do I have to wait before I can start using the service?

A. You can have same-day access by asking the OBS operator to bill your subscription to your credit card. Bid documents can then be sent to you immediately and received within

**See page 4: OBS**





# From the Minister's desk...

The past few months have brought about some exciting changes at Supply and Services Canada.

*The Supplier Extra* sent to you in May focused on the Open Bidding Service (OBS) that SSC now provides to suppliers, through Information Services Management Corporation. This month, we answer some of the most frequently asked questions about the new service.

Open bidding is the cornerstone of our initiative to make the federal procurement system more open, fair and accessible for all Canadian suppliers. That's the reason I take such pride in the implementation of the OBS. It's a big step forward in our efforts to make the federal procurement system better.

For suppliers, the OBS means less red tape and more opportunities to bid. For taxpayers, it is visible proof that we are spending tax dollars responsibly, getting optimum value every time we buy.

In this issue we also highlight two other major developments in SSC procurement reform:

- 1) expanding the mandate of the Procurement Review Board of Canada, an independent bid challenge mechanism, and
- 2) simplifying our Canadian content policies.

The new expanded role for the PRB will mean that — for the first time — federal procurement will be open to public scrutiny. This too fits well with our goal to give all businesses fair and equal access to the federal procurement system.

Simplifying Canadian content policies is part of improving efficiency in the procurement

process by making it easier for you to do business with us.

Suppliers will also welcome our standardization of standing offer forms. This change, which takes effect August 3, will position us to use electronic data interchange (EDI) technology throughout the entire standing offer procurement cycle.

In the same spirit of increased service and efficiency, the Canadian General Standards Board is now a Special Operating Agency (SOA). Agency status is already benefitting two other SOAs at SSC: Canada Communication Group and Consulting and Audit Canada. The development has been welcomed enthusiastically by all three — and by their clients in both the public and private sectors.

These are highlights of some of the procurement reforms and other initiatives under way at SSC. I look forward to sharing news about other SSC innovations with you as they occur, and, as always, I welcome your comments, suggestions and observations about doing business with Supply and Services Canada.



A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Paul Dick'.

**Paul Dick**  
*Minister of Supply and Services*



## Procurement reform

# Supply and Services moves to increase access and fairness

Supply and Services Canada (SSC) is moving ahead with two vital undertakings to complement Open Bidding. This winter it received Cabinet approval to expand the mandate of the Procurement Review Board of Canada (PRB), an independent bid challenge mechanism, and it simplified Canadian content policies for suppliers.

The fundamental objective of both these initiatives is increased accessibility and fairness for suppliers and their products.

Currently, the PRB applies only to contracts for non-defence goods valued between \$29,000 and \$204,000 falling under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). This represents two percent of SSC procurement.

***Supplier reaction across the country has been positive and supportive of a larger role for the PRB.***

With an expanded mandate, the PRB will eventually cover most SSC procurement of goods and services over \$25,000 — almost \$4 billion in procurement activity. As announced in the federal government's February 1992 budget, the PRB will also merge with the Canadian International Trade Tribunal.

The PRB was established in 1989 as an independent body under the terms of the FTA. To

date, approximately 50 complaints have been heard by the PRB, 15 of which have been upheld. It has proven to be a quick alternative to the courts. Supplier reaction across the country has been positive and supportive of a larger role for the PRB.

"The introduction of this appeal mechanism challenges the whole procurement system to be squeaky clean," Supply and Services Minister Paul Dick noted at a February announcement in Toronto.

***"The introduction of this appeal mechanism challenges the whole procurement system to be squeaky clean."***

### Policies made simple

On April 1, 1992, SSC's new Canadian Content Policy took effect. The more streamlined and efficient policy provides a clear preference to qualified suppliers of Canadian goods and services, provided there is adequate competition — usually three or more suppliers.

To qualify for the preference, suppliers must be able to certify that the goods offered are wholly produced in Canada or, where consisting of Canadian and imported components, the final product meets a rules-of-origin test. The rules-of-origin test is a recognized system already used

by suppliers exporting products to the U.S.

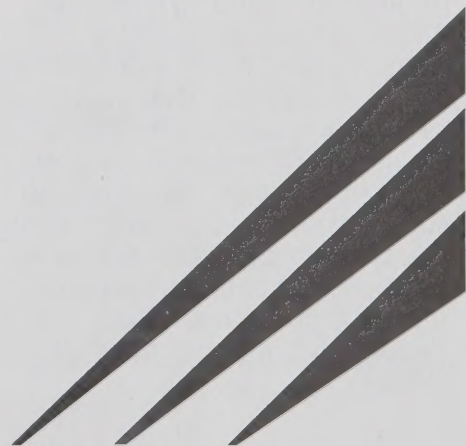
***The rules-of-origin test is a recognized system already used by suppliers exporting products to the U.S.***

The test requires that for services, the value of work completed in Canada by Canadian-based personnel must represent at least 80 percent of the value of the bid.

The new policy will apply to competitive SCC purchases over \$25,000.

In announcing the policy, Supply and Services Minister Paul Dick said "The results of this initiative will be less work for the supplier and more administrative efficiency for us."

For more information, contact your local SSC procurement office.





## Standing Offer

# Form standardization tied to EDI

In its drive to improve federal procurement, Supply and Services Canada (SSC) is standardizing the standing offer forms, making them easier to understand.

The move is tied to SSC's adoption of electronic data interchange (EDI) technology. As a first step towards this objective, procurement documents must become more precise and efficient through standardization and consolidation. The standing offer is the lead-off procurement vehicle for work in this area.

The changes take effect in August 1992 and are a result of focus-group testing and consultations with clients, suppliers and employees.

***The changes take effect in August 1992 and are a result of focus-group testing and consultations.***

Notable among the changes are new front pages for the Request for Standing Offer, the Standing Offer and Call-up Authority, and the Standing Offer Revision. For example, any security provisions expected of suppliers will be highlighted on these front pages. Francophone suppliers should also note that the French term for standing offer — "offre permanente" — becomes "offre à commandes" and "proposant" replaces "offrant" (offeror).

A new Standard Instructions and Conditions — Standing Offers (DSS-MAS 9406-3) document is being introduced. It contains the generic instructions and conditions currently included in each standing offer.

Starting in August they will be in the Standard Acquisition Clauses and Conditions (SACC) Manual and be incorporated by reference at the beginning of each standing offer. This will greatly reduce the size of each document.

The SACC manual is available at SSC offices and the government documents section of public libraries and on the Open Bidding Service (OBS). Copies can also be ordered from Canada Communication Group — Publishing, Ottawa, Canada, K1A 0S9, telephone (819) 956-4802, fax: (819) 994-1498.

Although the format of standing offer documents is changing,

suppliers will find the process remains the same. They will first be solicited for offers (Request for Standing Offer) then successful vendors will receive a Standing Offer Call-up Authority which authorizes them to supply against call-ups made by client departments or SSC contracting officers.

***Although the format of standing offer documents is changing, suppliers will find the process remains the same.***

For information on SSC's Standing Offer Policy call Maggie Foran at (819) 956-5024. For information on the new format contact Elaine Aitkenhead at (819) 956-5970.

### ***OBS continued from page 1***

hours — depending on your choice of delivery: fax, mail or courier.

#### **Q. Does the OBS provide any other services?**

A. Later this year, the OBS will add electronic bid document distribution and electronic bid matching. Vendors will also be able to submit bid responses directly to the department electronically. In addition, since

suppliers often look for partners or subcontractors, the OBS will eventually provide a Supplier Matching File — an electronic meeting place for companies to promote their capabilities and to find partners and subcontractors. Ultimately, the OBS will be available to other federal government departments, and provincial and municipal governments to advertise their purchasing requirements.



## New Special Operating Agency

# CGSB steps forward with improved service orientation

The Canadian General Standards Board (CGSB) became a Special Operating Agency (SOA) April 1, 1992. The change supports the Board's drive to be a more efficient and service-oriented operation.

SOAs emphasize a market orientation in their service delivery and operate more independently of departmental structures. Their purpose is to encourage and permit managers to focus on service and the bottom line and to give them more freedom to operate.

Two other SOAs have already been established within Supply and Services Canada: the Canada Communication Group and Consulting and Audit Canada.

CGSB develops consensus standards for government and consumer products and services. It also operates certification and listing programs that identify contractors whose products or services meet the approved

standards. Suppliers listed with CGSB can find this beneficial when competing for government contracts because it assures buyers that the products and services they want meet recognized standards of quality.

For more information on SSC's newest Special Operating Agency, contact Desmond Gray,

Acting Director, Marketing and Corporate Services Branch, CGSB, Place du Portage, Phase III, 9C1, Ottawa, Canada, K1A 1G6

Telephone: (819) 994-5382  
Fax: (819) 956-4716.



## Offices Move

### Alma Office Moves to CFB Bagotville

Supply and Services Canada's Eastern Quebec Region purchasing office has moved from Alma to Canadian Forces Base Bagotville, Building 60.

Mailing address:  
Supply and Services Canada  
Canadian Forces Base Bagotville  
P.O. Box 380  
Building 60, Suite 13  
Alouette, Québec G0V 1A0

Telephone: (418) 677-2042, Fax: (418) 677-3288,  
Telex: 051-36348

### Sillery Office Moves to Ste-Foy

Supply and Services Canada's Eastern Quebec Region acquisitions office has moved from Sillery to Ste-Foy.

Mailing address:  
Supply and Services Canada  
Eastern Quebec Region  
3175, chemin des Quatre-Bourgeois  
Ste-Foy, Québec G1W 4Y6

Supplier Relations: Danielle Gagnon (418) 648-3248  
Acquisitions: Richard Houde (418) 648-5198  
Fax: (418) 648-2209



## Looking Ahead

# SSC innovates to take on changing role

This spring, Supply and Services Canada (SSC) published *Looking Ahead*, a departmental overview that will form the basis of detailed planning within SSC over the coming years.

*Looking Ahead* addresses what SSC is, what it does, and where it should be going to meet the changing needs of its clients, suppliers and employees.

The basic message of *Looking Ahead* is: as the world changes, so must SSC.

So, exactly how is SSC changing?

According to *Looking Ahead*, the department is moving away from doing most of the work for our clients to providing expert support and advice on "best practices." The nature and delivery of services is changing in response to today's environment.

Instead of doing detailed pay calculations, for example, we will set up computerized procedures that allow client departments to do them. Similarly, with electronic catalogue order-taking and increased use of standing offers,

departments will be able to handle more of their own contracting.

Other core functions — banking, cash management, accounting and major military procurement, will not change in substance. The biggest changes here will be new technology and the need to reduce costs.

***The nature and delivery of services is changing in response to today's environment.***

Consultations with suppliers and clients have already begun and will continue over the coming months. Using *Looking Ahead*, Deputy Minister Nick Mulder and other SSC senior managers will meet with suppliers and client departments to confirm whether or not they think we are going in the right direction.

In the first of these consultations, on April 6th, 1992, Minister Paul Dick and Deputy Minister Nick Mulder met with: the Aerospace Industry Association of Canada, the Canadian Maritime Industries Association, the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada, the Information Technology Association of Canada, the Canadian Manufacturers Association, the Canadian Association of Consulting Engineers, the Canadian Payments Association, and the Canadian Apparel Manufacturers Institute.

Their reaction to initiatives such as the Open Bidding Service, Electronic Data

Interchange, the expanded role of the Procurement Review Board of Canada, and increased use of standing offers was positive. Many saw opportunities to streamline business practices and cut the cost of doing business.

Such consultations will continue, leading up to the development of detailed implementation plans by this fall.

For more information, contact Jaime Pitfield, Policy and Analysis Directorate Place du Portage, 15A1 Ottawa, Canada, K1A 0S5 telephone: (819) 956-5049.

## Let's do business

The Supplier Promotion Program at Supply and Services Canada provides Canadian companies, large or small, with advice and information to help them do business with SSC. Why? Because the federal government represents a growing annual market of \$9 billion and we want you to know about the procurement opportunities it offers.

Through Let's Do Business Seminars held across Canada, SSC staff explain the latest developments in government buying. Level I seminars provide basic information needed to sell to the federal government. Level II seminars present more advanced information, focusing on specific topics.

The next two pages list seminars and related events planned for the coming months. Call your closest SSC office to confirm dates and locations.

**The Supplier** is published by the Communications and External Relations Directorate of Supply and Services Canada.

Correspondence may be addressed to:

### **The Supplier**

Communications and External Relations Directorate  
Supply and Services Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0S5

Issued under the authority of the Minister of Supply and Services  
© Minister of Supply and Services  
1992  
ISSN 0835-8745



## Upcoming Supplier Seminars — July 1992 to March 1993

| Location                       | Date     | Seminar/Event          | Co-ordinator                        |
|--------------------------------|----------|------------------------|-------------------------------------|
| <b>Newfoundland</b>            |          |                        |                                     |
| Gander                         | Sept. 28 | Level I                | Mary Gosse<br>(709) 772-5623        |
| Corner Brook                   | Sept. 29 | Level I                |                                     |
| Goose Bay                      | Oct. 6   | Level I                |                                     |
| St. John's                     | Oct. 15  | Level I                |                                     |
| <b>Nova-Scotia</b>             |          |                        |                                     |
| New Glasgow                    | Sept. 15 | Level I                | Margaret Ingraham<br>(902) 426-8791 |
| Sydney                         | Sept. 16 | Level II               |                                     |
| Digby                          | Oct. 6   | Level II               |                                     |
| Kentville                      | Oct. 7   | Level II               |                                     |
| Dartmouth                      | Oct. 20  | Level I                |                                     |
| Bedford                        | Jan. 12  | Level I                |                                     |
| Truro                          | Jan. 26  | Level II               |                                     |
| Halifax                        | Feb. 9   | Level II               |                                     |
| <b>Quebec</b>                  |          |                        |                                     |
| SSC Office, Ste-Foy            | Sept.    | Open House             | Danielle Gagnon<br>(418) 648-3248   |
| Quebec                         | Sept.    | Level I                |                                     |
| Quebec                         | Oct.     | Level I                |                                     |
| Quebec                         | Nov.     | Level I                |                                     |
| Montreal                       | Sept.    | Trade Show             | Claude Martel<br>(514) 496-2202     |
| Laval                          | Sept. 10 | Fed./Prov. Procurement | Denis Gariépy<br>(819) 956-1666     |
| Montreal                       | Oct.     | Trade Show             | Claude Martel<br>(514) 496-2202     |
| Laval                          | Oct.     | Trade Show             | Richard Cole<br>(819) 956-1327      |
| Montreal                       | Nov.     | Trade Show             | Claude Martel<br>(514) 496-2202     |
| <b>Ontario</b>                 |          |                        |                                     |
| Timmins                        | Sept. 30 | Level I                | Paula Desloges<br>(416) 670-6212    |
| Niagara Falls                  | Oct. 29  | Level I                |                                     |
| London                         | Oct.     | Small Business Week    |                                     |
| North Bay                      | Oct.     | Small Business Week    |                                     |
| Kingston                       | Oct.     | Small Business Week    |                                     |
| Toronto                        | Dec. 3   | Level II               |                                     |
| Trenton                        | Feb.     | Level I                |                                     |
| Kitchener                      | March    | Level II               |                                     |
| <b>National Capital Region</b> |          |                        |                                     |
| Ottawa                         | Sept.    | Trade Show             | T.N. Iannella<br>(819) 956-1001     |
| Hull                           | Sept. 3  | Level I                | Barry Fournier<br>(819) 956-7052    |
| Hull                           | Oct. 1   | Level I                |                                     |



# The Supplier

| Location                     | Date      | Seminar/Event               | Co-ordinator                         |
|------------------------------|-----------|-----------------------------|--------------------------------------|
| Hull                         | Nov. 5    | Level I                     |                                      |
| Hull                         | Dec. 3    | Level I                     |                                      |
| Ottawa                       | Jan.      | Trade Show                  | T.N. Iannella<br>(819) 956-1001      |
| Ottawa                       | Fall '92  | Speaking Engagement<br>AIAC | Jules Lavictoire<br>(819) 956-0055   |
| <b>Manitoba</b>              |           |                             |                                      |
| Winnipeg                     | Oct.      | Trade Show                  | Donna Kardashinski<br>(204) 983-8226 |
| Winnipeg                     | Nov. 25   | Level I                     |                                      |
| Winnipeg                     | Jan. 27   | Level I                     |                                      |
| Winnipeg                     | Jan.      | Trade Show                  |                                      |
| Winnipeg                     | March 24  | Level II                    |                                      |
| <b>Saskatchewan</b>          |           |                             |                                      |
| Regina                       | Sept.     | Fed./Prov. Procurement      | Darlene Chuka<br>(306) 780-7390      |
| Melfort                      | Sept.     | Fed./Prov. Procurement      |                                      |
| Prince Albert                | Sept.     | Fed./Prov. Procurement      |                                      |
| Saskatoon                    | Sept.     | Fed./Prov. Procurement      |                                      |
| Regina                       | Oct.      | Speaking Engagement         |                                      |
| <b>Alberta / N.W.T.</b>      |           |                             |                                      |
| Calgary                      | Sept.     | Level I                     | Judy-Ann Kohut<br>(403) 495-3704     |
| Edmonton                     | Sept.     | Level I                     |                                      |
| Calgary                      | Sept. 24  | Level II                    |                                      |
| Edmonton                     | Sept. 22  | Level II                    |                                      |
| Calgary                      | Oct. 7, 8 | Trade Show                  |                                      |
| Yellowknife                  | Oct.      | Trade Show                  |                                      |
| Edmonton                     | Nov.      | Trade Show                  |                                      |
| Edmonton                     | Nov.      | Speaking Engagement         |                                      |
| <b>B.C. Mainland / Yukon</b> |           |                             |                                      |
| Prince George                | July      | Level I                     | Carla McEachern<br>(604) 666-1098    |
| Vancouver                    | Oct.      | Level I                     |                                      |
| Vancouver                    | Nov.      | Level II                    |                                      |
| Vancouver                    | Jan.      | Level II                    |                                      |
| Vancouver                    | Jan.      | Trade Show                  |                                      |
| Kamloops                     | Feb.      | Level I                     |                                      |
| Kelowna                      | Feb.      | Trade Show                  |                                      |
| Kelowna                      | Feb.      | Level I                     |                                      |
| <b>Vancouver Island</b>      |           |                             |                                      |
| Victoria                     | Sept.     | Level II                    | Sheri Lang<br>(604) 363-3216         |
| Victoria                     | Oct.      | Trade Show                  |                                      |
| Nanaimo                      | Oct.      | Trade Show                  |                                      |
| Nanaimo                      | Oct.      | Level I                     |                                      |
| Victoria                     | Feb.      | Level I                     |                                      |



Endroit Date Colloque/événement Coordonnateur

Hull 5 nov. Niveau I  
Hull 3 déc. Niveau I  
Ottawa janv. Foire commerciale  
Ottawa Automne Calendrier d'allocutions  
Jules Laviolette (819) 956-0055  
T.N. Iannelia (819) 956-1001

**Manitoba**

Winnipeg oct. Foire commerciale  
Donna Kardashinski (204) 983-8226  
Winnipeg 25 nov. Niveau I  
Winnipeg 27 janv. Niveau I  
Winnipeg janv. Foire commerciale  
Winnipeg 24 mars Niveau II

**Saskatchewan**

Regina sept. Colloque fédéral-provincial  
Darlene Chuka (306) 780-7390  
Melfort sept. Colloque fédéral-provincial  
Prince Albert sept. Colloque fédéral-provincial  
Saskatoon sept. Colloque fédéral-provincial  
Regina oct. Calendrier d'allocutions

**Alberta / T.N.-O.**

Calgary sept. Niveau I  
Judy-Ann Kohut (403) 495-3704  
Edmonton sept. Niveau I  
Calgary 24 sept. Niveau II  
Edmonton 22 sept. Niveau II  
Calgary 7 et 8 oct. Foire commerciale  
Yellowknife oct. Foire commerciale  
Edmonton nov. Foire commerciale  
Edmonton nov. Calendrier d'allocutions

**Région continentale de la C.-B. et du Yukon**

Prince George juillet Niveau I  
Carla McEachern (604) 666-1098  
Vancouver oct. Niveau I  
Vancouver nov. Niveau II  
Vancouver janv. Niveau II  
Vancouver janv. Niveau II  
Vancouver janv. Foire commerciale  
Kamloops fév. Niveau I  
Kelowna fév. Foire commerciale  
Kelowna fév. Niveau I

**Région de l'île de Vancouver**

Victoria sept. Niveau II  
Sheri Lang (604) 363-3216  
Victoria oct. Foire commerciale  
Nanaimo oct. Foire commerciale  
Nanaimo oct. Niveau I  
Victoria fév. Niveau I



## Prochains colloques à l'intention des fournisseurs — Juillet 1992 - Mars 1993

| Endroit | Date | Colloque/événement | Coordonnateur |
|---------|------|--------------------|---------------|
|---------|------|--------------------|---------------|

## Terre-Neuve

|        |          |          |                              |
|--------|----------|----------|------------------------------|
| Gander | 28 sept. | Niveau I | Mary Gosse<br>(709) 772-5623 |
|--------|----------|----------|------------------------------|

|              |          |          |  |
|--------------|----------|----------|--|
| Corner Brook | 29 sept. | Niveau I |  |
|--------------|----------|----------|--|

|           |        |          |  |
|-----------|--------|----------|--|
| Goose Bay | 6 oct. | Niveau I |  |
|-----------|--------|----------|--|

|            |         |          |  |
|------------|---------|----------|--|
| St. John's | 15 oct. | Niveau I |  |
|------------|---------|----------|--|

## Nouvelle-Ecosse

|             |          |          |                                     |
|-------------|----------|----------|-------------------------------------|
| New Glasgow | 15 sept. | Niveau I | Margaret Ingraham<br>(902) 426-8791 |
|-------------|----------|----------|-------------------------------------|

|        |          |           |  |
|--------|----------|-----------|--|
| Sydney | 16 sept. | Niveau II |  |
|--------|----------|-----------|--|

|       |        |           |  |
|-------|--------|-----------|--|
| Digby | 6 oct. | Niveau II |  |
|-------|--------|-----------|--|

|           |        |           |  |
|-----------|--------|-----------|--|
| Kentville | 7 oct. | Niveau II |  |
|-----------|--------|-----------|--|

|           |         |          |  |
|-----------|---------|----------|--|
| Dartmouth | 20 oct. | Niveau I |  |
|-----------|---------|----------|--|

|         |          |          |  |
|---------|----------|----------|--|
| Bedford | 12 janv. | Niveau I |  |
|---------|----------|----------|--|

|       |          |           |  |
|-------|----------|-----------|--|
| Truro | 26 janv. | Niveau II |  |
|-------|----------|-----------|--|

|         |        |           |  |
|---------|--------|-----------|--|
| Halifax | 9 fév. | Niveau II |  |
|---------|--------|-----------|--|

## Québec

|                     |       |  |  |
|---------------------|-------|--|--|
| Bureau ASC, Ste-Foy | sept. |  |  |
|---------------------|-------|--|--|

|        |       |          |  |
|--------|-------|----------|--|
| Québec | sept. | Niveau I |  |
|--------|-------|----------|--|

|        |      |          |  |
|--------|------|----------|--|
| Québec | oct. | Niveau I |  |
|--------|------|----------|--|

|        |      |          |  |
|--------|------|----------|--|
| Québec | nov. | Niveau I |  |
|--------|------|----------|--|

|          |       |                   |                                 |
|----------|-------|-------------------|---------------------------------|
| Montréal | sept. | Foire commerciale | Claude Martel<br>(514) 496-2202 |
|----------|-------|-------------------|---------------------------------|

|       |          |                             |                                |
|-------|----------|-----------------------------|--------------------------------|
| Laval | 10 sept. | Colloque fédéral-provincial | Denis Garépy<br>(819) 956-1666 |
|-------|----------|-----------------------------|--------------------------------|

|          |      |                   |                                 |
|----------|------|-------------------|---------------------------------|
| Montréal | oct. | Foire commerciale | Claude Martel<br>(514) 496-2202 |
|----------|------|-------------------|---------------------------------|

|       |      |                   |                                |
|-------|------|-------------------|--------------------------------|
| Laval | oct. | Foire commerciale | Richard Cole<br>(819) 956-1327 |
|-------|------|-------------------|--------------------------------|

|          |      |                           |                                 |
|----------|------|---------------------------|---------------------------------|
| Montréal | nov. | Foire commerciale - FOCIO | Claude Martel<br>(514) 496-2202 |
|----------|------|---------------------------|---------------------------------|

## Ontario

|         |          |          |                                  |
|---------|----------|----------|----------------------------------|
| Timmins | 30 sept. | Niveau I | Paula Desloges<br>(416) 670-6212 |
|---------|----------|----------|----------------------------------|

|               |         |          |  |
|---------------|---------|----------|--|
| Niagara Falls | 29 oct. | Niveau I |  |
|---------------|---------|----------|--|

|        |      |                                 |  |
|--------|------|---------------------------------|--|
| London | oct. | Semaine de la petite entreprise |  |
|--------|------|---------------------------------|--|

|           |      |                                 |  |
|-----------|------|---------------------------------|--|
| North Bay | oct. | Semaine de la petite entreprise |  |
|-----------|------|---------------------------------|--|

|           |      |                                 |  |
|-----------|------|---------------------------------|--|
| Kingsston | oct. | Semaine de la petite entreprise |  |
|-----------|------|---------------------------------|--|

|         |        |           |  |
|---------|--------|-----------|--|
| Toronto | 3 déc. | Niveau II |  |
|---------|--------|-----------|--|

|         |      |          |  |
|---------|------|----------|--|
| Trenton | fév. | Niveau I |  |
|---------|------|----------|--|

|           |      |           |  |
|-----------|------|-----------|--|
| Kitchener | mars | Niveau II |  |
|-----------|------|-----------|--|

## Région de la Capitale nationale

|        |       |                   |                                 |
|--------|-------|-------------------|---------------------------------|
| Ottawa | sept. | Foire commerciale | T.N. Jannella<br>(819) 956-1001 |
|--------|-------|-------------------|---------------------------------|

|      |         |          |                                  |
|------|---------|----------|----------------------------------|
| Hull | 3 sept. | Niveau I | Barry Fournier<br>(819) 956-7052 |
|------|---------|----------|----------------------------------|

|      |                      |          |  |
|------|----------------------|----------|--|
| Hull | 1 <sup>er</sup> oct. | Niveau I |  |
|------|----------------------|----------|--|



# ASC innove et assume un nouveau rôle

Regard sur l'avenir

Le Fournisseur

recours accru aux offres à commandes. Bon nombre des représentants ont vu dans ces projets l'occasion de rationaliser les pratiques commerciales et d'en réduire les coûts administratifs. De telles consultations devaient mener, d'ici l'automne, à l'élaboration de plans de mise en oeuvre détaillés. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à :

M. Jaime Pitfield  
Direction générale  
des politiques et de l'analyse  
Place du Portage, 15A1  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
numéro de téléphone :  
(819) 956-5049

## Faisons affaire

Le Programme de promotion des fournisseurs d'Approvisionnement et Services Canada fournit aux entreprises canadiennes, grandes ou petites, des services de consultation et de renseignements qui les aident à faire affaire avec lui. Pourquoi ? Parce que le gouvernement du Canada représente un marché annuel croissant de neuf milliards de dollars et que nous voulons que vous sachiez tout sur les projets de marchés qu'il offre. Grâce aux colloques *Faisons affaire*, qui ont eu lieu dans tout le Canada, le personnel d'ASC a expliqué les plus récents changements survenus dans le domaine des approvisionnements au gouvernement. Les colloques de niveau 1 fournissent l'information de base nécessaire pour vendre au gouvernement fédéral. Les colloques de niveau 2 offrent des renseignements plus détaillés, portant sur des sujets précis. Vous trouverez à la page suivante la liste des colloques et des événements prévus pour les mois à venir. Appelez le bureau d'ASC le plus près de chez vous pour confirmer les dates et les lieux.

électronique de commandes par catalogue et à une utilisation accrue des offres à commandes, les ministères pourront décider de leurs propres projets de marchés. Les autres grandes fonctions du Ministère (gestion bancaire, trésorerie, comptabilité et approvisionnement de nature militaire) ne subiront aucune modification substantielle. Les changements les plus marqués résideront dans l'utilisation des nouvelles technologies et dans la réduction des coûts.

On a déjà amorcé auprès des fournisseurs et des clients des consultations qui se poursuivront au cours des prochains mois. Le sous-ministre, M. Nick Mulder, et d'autres cadres supérieurs d'ASC rencontreront ces derniers afin de leur demander s'ils croient que les objectifs définis dans *Regard sur l'avenir* sont les bons.

Ainsi, au cours de la première séance de consultation qui a eu lieu le 6 avril dernier, le ministre des Approvisionnements et Services Canada, M. Paul Dick, et le sous-ministre, M. Mulder, ont rencontré des représentants de l'Association des industries aéropatiales du Canada, de l'Association canadienne des industries maritimes, de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et

électronique du Canada, de l'Association canadienne de la technologie informatique, de l'Association des manufacturiers canadiens, de l'Association des ingénieurs conseils du Canada, de l'Association canadienne des paiements et de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement. Ces derniers ont fait bon accueil aux projets d'ASC, tels que le Service des invitations ouvertes à soumissionner, l'échange électronique de données, l'élargissement du mandat de la Commission de révision des marchés publics du Canada et le

Approvisionnement et Services Canada (ASC) a fait paraître ce printemps une étude intitulée *Regard sur l'avenir*, sur laquelle le Ministère s'appuiera pour mener, au cours des années à venir, ses activités de planification détaillée.

On aborde dans ce document diverses questions : Quelle est la vocation d'ASC ? Quelles sont ses activités ? Quelle orientation doit-il prendre s'il veut être en mesure de répondre aux besoins changeants de ses clients, de ses fournisseurs et de ses employés ?

L'essentiel du message transmis dans *Regard sur l'avenir* se résume comme suit : le monde évolue et nous devons évoluer avec lui. Mais, de quelle façon exactement ASC évolue-t-il ?

Selon *Regard sur l'avenir*, le Ministère devra cesser de faire pour ses clients le gros de leur travail pour leur offrir plutôt des services de soutien et des conseils sur les meilleures méthodes de travail. La nature et la prestation des services offerts seront bien entendu adaptées au contexte actuel.

Ainsi, par exemple, au lieu de faire des calculs détaillés pour la rémunération, nous élaborerons une nouvelle méthode informatisée grâce à laquelle les ministères-clients pourront accomplir la tâche eux-mêmes. De plus, grâce au Système

**Le Fournisseur** est publié par la Direction des communications et des relations extérieures d'Approvisionnement et Services Canada. Toute correspondance doit être adressée à :

**Le Fournisseur**  
Direction générale des communications et des relations extérieures  
Approvisionnement et Services Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0S5

Émis sous l'autorité du Ministre  
@ Ministre des Approvisionnements et Services  
Services 1991  
ISSN 0835-8745



## Organisme de services spéciaux

# L'ONGC s'oriente davantage vers la qualité du service



L'Office des normes générales du Canada (ONGC) est devenu un organisme de services spéciaux le 1<sup>er</sup> avril 1992. Ce changement vient renforcer la volonté de l'Office d'axer davantage ses opérations sur l'efficacité et le service.

La particularité principale des organismes de services spéciaux est de se concentrer davantage sur leurs clients lorsqu'ils offrent leurs services. Pour ce faire, ils se sont libérés d'une grande partie des structures ministérielles, ce qui permet à leurs gestionnaires de se préoccuper davantage de la qualité du service.

Deux autres organismes de services spéciaux sont déjà en place à ASC, soit le Groupe Communication Canada ainsi que Conseils et Vérification Canada. L'ONGC élabore des normes consensuelles sur les produits et les services offerts au gouvernement et aux consommateurs. L'Office est également responsable des programmes de certification et de listing qui permettent de reconnaître les entrepreneurs dont les produits ou les services respectent les normes établies. L'inscription sur les listes de l'ONGC peut se révéler un

avantage pour les fournisseurs qui soumissionnent les marchés publics, car les clients sont ainsi certains d'obtenir des produits ou des services respectant des normes de qualité reconnues.

Si vous désirez de plus amples renseignements sur le plus récent organisme spécial d'exploitation, communiquez avec :

M. Desmond Gray  
Directeur par intérim du Marketing et des Services intégrés  
ONGC, 9C1  
Phase III de la Place du Portage  
Ottawa (Ontario)  
Canada K1A 1G6  
téléphone : (819) 994-5382  
télécopieur : (819) 956-4716

## Avis de déménagement

**Bureau d'Alma**  
**Saguenay/Lac Saint-Jean**  
Approvisionnement et Services Canada, Région de l'est du Québec a déménagé son bureau d'Alma à la Base des Forces canadiennes Bagotville, édifice 60.  
La nouvelle adresse est :  
Approvisionnement et Services Canada  
Région Saguenay/ Lac Saint-Jean  
Base des Forces canadiennes Bagotville  
Case postale 380, édifice 60, suite 13  
Alouette (Québec) G0V 1A0  
Notre personnel peut être rejoint au (418) 677-2042  
télécopieur (418) 677-3288, télex: 051-36348

**Bureau de Sillery**  
Approvisionnement et Services Canada, Région de l'est du Québec annonce la réinstallation de ses bureaux de Sillery le 1<sup>er</sup> juin 1992.  
La nouvelle adresse est:  
Approvisionnement et Services Canada  
Région de l'est du Québec,  
3175, chemin des Quatre-Bourgeois  
Sainte-Foy (Québec) G1W 4Y6  
Relations avec les fournisseurs:  
Danielle Gagnon (418) 648-3248  
Acquisitions: Richard Houde (418) 648-5198,  
télécopieur: (418) 648-2209



# Offre à commandes Première étape de la normalisation nécessaire pour adopter EDI

Le fournisseur

renferme les instructions et les conditions générales qui figurent actuellement dans toutes les offres à commandes.

A compter du mois d'août, ces instructions et conditions figureront dans le guide «Clauses et conditions uniformisées d'achat » (CCUA) et

## Les modifications entreront en vigueur au mois d'août 1992.

seront incorporées au moyen de renvois au début de chaque offre à commandes. Ce faisant, on réduira de façon significative l'épaisseur des documents envoyés aux fournisseurs.

On peut consulter le guide CCUA dans les bureaux d'ASC, dans la section des bibliothèques publiques réservée aux documents émanant du gouvernement et en faisant appel au Service des invitations ouvertes à soumissionner. On peut également commander des exemplaires du guide en s'adressant au Service d'édition du Groupe Communication Canada, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0S9

numéro de téléphone : (819) 956-4802; numéro de télécopieur : (819) 994-1498. Bien que le mode de présentation des offres à commandes ait subi des transformations, les fournisseurs constateront que le processus, lui, est demeuré le même. Les fournisseurs seront d'abord appelés à présenter des offres (Demande d'offre à commandes); par la suite, ceux dont le nom sera retenu recevront une autorisation de passer des commandes subséquentes à une offre. En vertu de cette autorisation, ils peuvent alors à remplir les commandes passées par des ministères clients ou par des agents de négociation des contrats en poste à ASC.

Pour de plus amples renseignements concernant la politique d'ASC relative aux offres à commandes, veuillez entrer en rapport avec M<sup>me</sup> Maggie Foran, au (819) 956-5024. Pour plus d'information sur le nouveau mode de présentation des offres, adressez-vous à M<sup>me</sup> Elaine Aitkenhead, au (819) 956-5970.

## SIOS—suite de la page 1

téléphonique de porter le prix de votre abonnement sur votre carte de crédit. Les documents pourront alors vous être immédiatement envoyés et vous pourrez les recevoir dans les prochaines heures, selon le moyen de transmission choisi : télécopieur, courrier, service de messenger.

**Q. Le Service des invitations ouvertes à soumissionner offre-t-il d'autres services ?**

R. Un peu plus tard au courant de l'année, le SIOS comportera des fonctions de distribution électronique des documents et de jumelage électronique des soumissions. Les fournisseurs pourront aussi effectuer la transmission électronique de leur soumission au Ministère. De plus, comme il arrive souvent que les fournisseurs cherchent des partenaires ou des sous-traitants, le SIOS offrira un Répertoire de jumelage des fournisseurs, c'est-à-dire un lieu de rendez-vous désireuses de faire connaître leurs compétences et de trouver des partenaires ou des sous-traitants. Un jour, le SIOS pourra également être utilisé par les autres ministères ainsi que par les gouvernements provinciaux et municipaux.

Soucieux d'améliorer le processus d'approvisionnement de l'administration fédérale, Approvisionnement et Services Canada (ASC) procède actuellement à la normalisation des formules relatives aux offres à commandes afin d'en faciliter la compréhension. La normalisation en question est liée à l'adoption, par ASC, de la technologie de l'échange de données informatisé (EDI). Première étape à franchir : rendre les documents relatifs aux acquisitions plus précis et plus efficaces en les uniformisant et en les regroupant. A ce chapitre, c'est sur la méthode d'approvisionnement par l'offre à commandes que nous entendons concentrer nos efforts.

Les modifications qui ont été apportées font suite à des essais effectués par des groupes de discussion et à des consultations menées auprès d'un certain nombre de clients, de fournisseurs et d'employés. Elles entreront en vigueur au mois d'août 1992.

Innovation notable : on a modifié la page couverture des formules intitulées « Demande d'offre à commandes », « Autorisation de passer des commandes subséquentes à une offre à commandes » et « Modification à une offre à commandes ». Par exemple, toutes les consignes de sécurité que doivent respecter les fournisseurs seront énoncées et mises en relief sur la page couverture. Les fournisseurs francophones doivent prendre note que « standing offer », qui se traduisait autrefois par « offre permanente », se lira dorénavant « offre à commandes » et que le terme « proposant » remplacera le terme « offrant » (offeror) utilisé auparavant.

Une nouvelle formule, intitulée « Instructions et conditions uniformisées pour les offres à commandes » (DSS-MAS 9406-3), sera mise en circulation. Celle-ci



# ASC s'emploie à accroître l'accès et l'équité

Approvisionnement et Services Canada (ASC) va de l'avant avec deux importants projets visant à compléter le processus des invitations ouvertes à soumissionner. Cet hiver, le Cabinet a approuvé l'élargissement du mandat de la Commission de révision des marchés publics du Canada (CRM), lequel peut être contesté les attributions de contrat. On a également simplifié, pour le plus grand bien des fournisseurs, les politiques relatives au contenu

canadien. L'objectif fondamental des deux projets susmentionnés est d'accroître l'équité du processus d'approvisionnement et les débouchés offerts aux fournisseurs et à leurs produits. À l'heure actuelle, la CRM ne s'occupe que des contrats de biens non militaires visés par l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis et dont la valeur se situe entre 29 000 \$ et 204 000 \$. Ces contrats représentent deux pour cent des achats effectués par ASC.

## Les fournisseurs canadiens ont réagi favorablement à l'annonce de l'élargissement du rôle de la CRM

Compte tenu de l'élargissement de son mandat, la CRM pourra être appelée à examiner la plupart des achats de biens et de services de plus de 25 000 \$ effectués par ASC (près de 4 milliards de dollars d'achats). Comme on l'a annoncé dans le budget fédéral de février 1992, la CRM et le Tribunal canadien du commerce extérieur seront fusionnés pour ne former qu'une seule entité. La CRM a été constituée en tant

qu'organisme autonome en 1989, aux termes de l'ALE. À ce jour, quelque 50 plaintes lui ont été présentées, dont 15 ont été retenues. Il s'est révélé plus rapide de présenter une plainte à la CRM que de s'en remettre aux jugements des tribunaux. Les fournisseurs canadiens ont réagi favorablement à l'annonce de l'élargissement du rôle de la CRM et sont prêts à lui accorder leur appui.

## « La mise en place de ce mécanisme d'appel nous oblige à recourir, tout au long du processus des acquisitions, à des pratiques absolument irréprochables »

des acquisitions, à des pratiques absolument irréprochables », a déclaré le ministre d'ASC, M. Paul Dick, lors de son passage à Toronto en février dernier.

## Simplification des politiques La nouvelle politique d'ASC relative au contenu canadien est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 1992. En vertu de cette politique plus simple et plus efficiente, lorsque la concurrence est suffisante (trois fournisseurs ou plus), on doit privilégier les fournisseurs compétents de biens et de services canadiens.

Pour pouvoir profiter de cet avantage, les fournisseurs doivent être en mesure de certifier que les biens qu'ils offrent sont entièrement fabriqués au Canada ou, s'ils sont constitués d'éléments canadiens et d'éléments importés, que le produit fini satisfait aux règles d'origine. Ces

## Les fournisseurs qui exportent leurs produits vers les États-Unis utilisent déjà les règles d'origine.

dernières sont des règles établies, dont se servent déjà les fournisseurs qui exportent leurs produits vers les États-Unis.

En vertu des règles d'origine, pour que des services soient reconnus d'origine canadienne, il faut que la valeur des travaux exécutés au Canada par du personnel établi au Canada représente au moins 80 % de la valeur de la soumission. La nouvelle politique s'appliquera aux achats de plus de 25 000 \$ effectués en régime de concurrence par ASC.

« L'application de la nouvelle politique facilitera la vie des fournisseurs et accroîtra l'efficacité administrative du Ministère », a déclaré le ministre des Approvisionnements et Services, M. Paul Dick, lorsqu'il a rendu public la nouvelle politique. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le personnel du bureau local d'ASC chargé des achats.



# Directement du bureau du Ministre

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services

Canada a mis à la disposition des

fournisseurs par le truchement de la

société Information Services

Management Corporation.

Ce mois-ci, nous répondons à

quelques-unes des questions qui

nous sont le plus fréquemment

posées à propos du nouveau

service.

L'invitation ouverte à

soumissionner constitue la pierre

angulaire de notre projet visant à

rendre le système fédéral des

acquisitions plus ouvert, plus

équitable et plus accessible pour

tous les fournisseurs canadiens.

C'est pourquoi la mise en œuvre du

SIOS me tient vraiment à cœur. Ce

service constitue une preuve

concrète des efforts que nous

déployons pour améliorer le système

fédéral des approvisionnements.

Pour les fournisseurs, le SIOS

signifie moins de formalités

administratives et davantage

d'occasions de soumissionner. Pour

les contribuables, il offre la preuve

manifeste que nous dépensons leur

argent de façon responsable et que

nous obtenons la meilleure qualité

possible à chaque acquisition.

Dans ce numéro, nous faisons

également état de deux autres

grandes réalisations dans le

domaine de la réforme des

approvisionnement à ASC :

(1) l'élargissement du mandat de la

Commission de révision des

marchés publics du Canada, un

mécanisme indépendant de

contestation des soumissions;

(2) la simplification de nos politiques

relatives au contenu canadien.

Le nouveau rôle élargi de la

Commission de révision des

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services

Canada a mis à la disposition des

fournisseurs par le truchement de la

société Information Services

Management Corporation.

Ce mois-ci, nous répondons à

quelques-unes des questions qui

nous sont le plus fréquemment

posées à propos du nouveau

service.

L'invitation ouverte à

soumissionner constitue la pierre

angulaire de notre projet visant à

rendre le système fédéral des

acquisitions plus ouvert, plus

équitable et plus accessible pour

tous les fournisseurs canadiens.

C'est pourquoi la mise en œuvre du

SIOS me tient vraiment à cœur. Ce

service constitue une preuve

concrète des efforts que nous

déployons pour améliorer le système

fédéral des approvisionnements.

Pour les fournisseurs, le SIOS

signifie moins de formalités

administratives et davantage

d'occasions de soumissionner. Pour

les contribuables, il offre la preuve

manifeste que nous dépensons leur

argent de façon responsable et que

nous obtenons la meilleure qualité

possible à chaque acquisition.

Dans ce numéro, nous faisons

également état de deux autres

grandes réalisations dans le

domaine de la réforme des

approvisionnement à ASC :

(1) l'élargissement du mandat de la

Commission de révision des

marchés publics du Canada, un

mécanisme indépendant de

contestation des soumissions;

(2) la simplification de nos politiques

relatives au contenu canadien.

Le nouveau rôle élargi de la

Commission de révision des

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services

Canada a mis à la disposition des

fournisseurs par le truchement de la

société Information Services

Management Corporation.

Ce mois-ci, nous répondons à

quelques-unes des questions qui

nous sont le plus fréquemment

posées à propos du nouveau

service.

L'invitation ouverte à

soumissionner constitue la pierre

angulaire de notre projet visant à

rendre le système fédéral des

acquisitions plus ouvert, plus

équitable et plus accessible pour

tous les fournisseurs canadiens.

C'est pourquoi la mise en œuvre du

SIOS me tient vraiment à cœur. Ce

service constitue une preuve

concrète des efforts que nous

déployons pour améliorer le système

fédéral des approvisionnements.

Pour les fournisseurs, le SIOS

signifie moins de formalités

administratives et davantage

d'occasions de soumissionner. Pour

les contribuables, il offre la preuve

manifeste que nous dépensons leur

argent de façon responsable et que

nous obtenons la meilleure qualité

possible à chaque acquisition.

Dans ce numéro, nous faisons

également état de deux autres

grandes réalisations dans le

domaine de la réforme des

approvisionnement à ASC :

(1) l'élargissement du mandat de la

Commission de révision des

marchés publics du Canada, un

mécanisme indépendant de

contestation des soumissions;

(2) la simplification de nos politiques

relatives au contenu canadien.

Le nouveau rôle élargi de la

Commission de révision des

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services

Canada a mis à la disposition des

fournisseurs par le truchement de la

société Information Services

Management Corporation.

Ce mois-ci, nous répondons à

quelques-unes des questions qui

nous sont le plus fréquemment

posées à propos du nouveau

service.

L'invitation ouverte à

soumissionner constitue la pierre

angulaire de notre projet visant à

rendre le système fédéral des

acquisitions plus ouvert, plus

équitable et plus accessible pour

tous les fournisseurs canadiens.

C'est pourquoi la mise en œuvre du

SIOS me tient vraiment à cœur. Ce

service constitue une preuve

concrète des efforts que nous

déployons pour améliorer le système

fédéral des approvisionnements.

Pour les fournisseurs, le SIOS

signifie moins de formalités

administratives et davantage

d'occasions de soumissionner. Pour

les contribuables, il offre la preuve

manifeste que nous dépensons leur

argent de façon responsable et que

nous obtenons la meilleure qualité

possible à chaque acquisition.

Dans ce numéro, nous faisons

également état de deux autres

grandes réalisations dans le

domaine de la réforme des

approvisionnement à ASC :

(1) l'élargissement du mandat de la

Commission de révision des

marchés publics du Canada, un

mécanisme indépendant de

contestation des soumissions;

(2) la simplification de nos politiques

relatives au contenu canadien.

Le nouveau rôle élargi de la

Commission de révision des

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services

Canada a mis à la disposition des

fournisseurs par le truchement de la

société Information Services

Management Corporation.

Ce mois-ci, nous répondons à

quelques-unes des questions qui

nous sont le plus fréquemment

posées à propos du nouveau

service.

L'invitation ouverte à

soumissionner constitue la pierre

angulaire de notre projet visant à

rendre le système fédéral des

acquisitions plus ouvert, plus

équitable et plus accessible pour

tous les fournisseurs canadiens.

C'est pourquoi la mise en œuvre du

SIOS me tient vraiment à cœur. Ce

service constitue une preuve

concrète des efforts que nous

déployons pour améliorer le système

fédéral des approvisionnements.

Pour les fournisseurs, le SIOS

signifie moins de formalités

administratives et davantage

d'occasions de soumissionner. Pour

les contribuables, il offre la preuve

manifeste que nous dépensons leur

argent de façon responsable et que

nous obtenons la meilleure qualité

possible à chaque acquisition.

Dans ce numéro, nous faisons

également état de deux autres

grandes réalisations dans le

domaine de la réforme des

approvisionnement à ASC :

(1) l'élargissement du mandat de la

Commission de révision des

marchés publics du Canada, un

mécanisme indépendant de

contestation des soumissions;

(2) la simplification de nos politiques

relatives au contenu canadien.

Le nouveau rôle élargi de la

Commission de révision des

Au cours des derniers mois, nous

avons connu des changements

emballants à Approvisionnement et

Services Canada.

Le numéro spécial du

*Fournisseur Extra*, qui vous a été

envoyé en mai, portait en grande

partie sur le Service des invitations

ouvertes à soumissionner (SIOS)

qu'Approvisionnement et Services





# Le fournisseur

Un bulletin d'information à l'intention des fournisseurs  
N° 11 Juin 1992

Questions et réponses portant sur le SIOS

## Ce que vous aimeriez savoir...

Soucieux d'accroître l'efficacité et d'économiser l'argent des contribuables,

Approvisionnements et Services Canada (ASC) a accordé une

licence à la société Information Systems Management

Corporation, aux termes de laquelle cette dernière informera

les fournisseurs des projets de marchés du gouvernement

fédéral. Le Service des invitations ouvertes à

soumissionner (SIOS) est entré en fonction le 1er juin 1992,

remplaçant par la même occasion le Tableau des projets

de marchés.

Le SIOS, qui annonce les besoins du gouvernement

fédéral sur un babilard électro-

nique, constitue une autre étape du projet de réforme des approvi-

sionnements entrepris par ASC. L'objectif du Ministère est de

rendre ce processus plus transparent, plus équitable et

plus accessible pour toutes les entreprises canadiennes,

qu'il importe leur emplacement.

Voici les réponses à un certain nombre de questions que

vous nous avez posées concernant le nouveau service.

**Q. Qu'est-ce au juste que le Service des invitations**

**ouvertes à soumissionner ?**

R. Le SIOS est un système informatisé en direct grâce auquel les fournisseurs de biens

et de services ont rapidement

efficacement et surtout équitabement accès aux projets de marchés publics dont la valeur est égale ou supérieure à 25 000 \$. Le SIOS est désormais la seule source auprès de laquelle on peut se procurer les documents relatifs aux invitations ouvertes à soumissionner.

**Q. Les abonnés au SIOS devront-ils payer ?**

R. Oui. Le SIOS, comme l'était

d'ailleurs le Tableau des projets

de marchés, est un système

financé par l'utilisateur. Les frais

y afférents sont divisés en trois

catégories : un tarif

d'abonnement annuel, des frais

d'utilisation liés à l'interrogation

en direct du système et des frais

liés à l'envoi des documents

d'invitation à soumissionner. Les

## D'autres questions ?

Appelez le Service d'information d'ASC sur le

SIOS au (819) 956-3440.

Pour s'abonner au SIOS

composez le

(613) 737-3374 (région de

la Capitale nationale)

ou

le 1-800-361-4637

(extérieur de la RCN).

L'adresse postale du SIOS

est la suivante :

SIOS, Case postale 22011,

Ottawa (Ontario) K1V 0C2.



Canada

abonnés ne paieront que pour les services qu'ils ont choisis. Les factures feront état en détail des coûts payés par l'abonné.

**Q. Faut-il un ordinateur et du matériel de transmission pour**

**recourir au SIOS ?**

R. Pas nécessairement. Cela dit,

un ordinateur personnel doté

d'un modem est le meilleur

moyen de profiter pleinement du

SIOS. Néanmoins, les

fournisseurs qui ont recours à la

publication *Marchés publics*

pourront utiliser le Système et

demandar les documents de

soumission en passant par le

service téléphonique du SIOS et

en citant l'avis de projet de

publication.

**Q. Comment doit-on procéder**

**pour s'abonner au Service ?**

R. Rien de plus facile. Composez

le (613) 737-3374, si vous êtes

de la région de la Capitale

nationale, ou le 1-800-361-4637,

si vous êtes de l'extérieur.

**Q. Combien de temps faut-il**

**attendre avant de pouvoir**

**utiliser le service ?**

R. Vous pouvez avoir accès au

système le jour même de

votre appel si vous dites

à la personne

préposée au service

voir p.4 : SIOS